

العمل الحر و أسرار البيع

عبد الرحمن حسين



العمل الحر و أسرار البيع

عبد الرحمن حسين

العمل الحر وأسرار البيع

عبدالرحمن حسين

مقدمة

في مقدمة الكتاب هنا علينا ان نتعرف أولا على ما يسمي بالعمل الحر ، العامل الحر هو موظف مستقل او عامل حر كالمهن الحرفية ، إذن هذا الشخص يعمل لحساب نفسة دون التزام بمواعيد ثابتة في وظيفة روتينية علي المدي الطويل ، او راتب شهري ثابت ، دائما يكون هذا العمل في المنزل علي الكمبيوتر الخاص بك ، وغالبنا يكون العمل من هذا النوع مؤقتا يتم في فترة زمنية معينة يكون متفق عليها مسبقا قبل بدأ العمل من بين الطرفين صاحب العمل و الموظف الحر و يطلق هذا الإسم – الموظف الحر- علي المبرمج والمصمم أو المطور ، او كل من يعمل لحسابة الشخصي دون الإلتزام بروتين معين في شركة او مؤسسة ، عندما تعمل بهذة الطريقة ستكون ان المسؤول عن إدارة عمل الخاص بنفسك ، وتقوم بدور المدير و الموظف ، تقوم بدور فريق العمل كلة بمفردك ، انت المنظم و انت الموظف وانت مسؤول العلاقات ، وادارة الوقت وإدارة الماليات ، والتعامل مع العملاء في النهاية .

يظن البعض ان العمل الحر سهل ، و لكن الحقيقة انه يحتاج الي ضبط النفس و تنظيم و ترتيب للألويات وتحديد المتطلبات السوقية و الرغبات لأصحاب الأعمال ، وان كان في اعتقادك ان العمل الحر اسهل من الوظيفة العادية فأنت لست علي صواب .

ولكن دعني اتحدث معك عزيزي القارئ عن تفضيلك للعمل الحر علي الوظيفة ولماذا ، لقد أوضحت سلفا ان عملك حراً أصعب من الوظيفية الإعتيادية ، و لكن ما هي أسباب هذا ، والجواب الحقيقي هو بسبب أن العمل الحر سيتطلب دائما مجهود مضاعف و وقت مضاعف ، غير هذا الوقت المستغرق او الجهد المبذول في الوظيفة العادية ، وهذا لأنك شخص بمفردك تقوم بدور كل شخص في فريق عمل بشركة او مؤسسة ، ولكن تميزك هنا انك رئيساً لنفسك ولست مأمورا من احد ، لانك ف الوظيفة العادية مهما إرتفعت مراتبك سيكون لك رئيسا دوما ، فاهلابك عزيزي في الوظيفة الحرة ، انت هنا تستريح وقت ما تشاء وتعمل وقت ما تشاء ، لن تحتاج الي مدير ليمضي لك بالموافقة علي اجازة مع أطفالك و زوجتك .

أما عن الجانب المادي إنك في الوظيفة العادية تعمل عمل مجهد و متعب نظير مبلغ تافهه لا يقارن بكمية الجهد المبذول ، مرتب تأخذة في بداية الشهر ،وتجلس وتفكر كيف ستكمل الشهر وتغطي تكاليفة ، ولكن في عملك الحر ستأخذ ما تستحق مقابل مجهودك و عملك بدقة ، وهذة من مميزات العمل الحر التي سنتعرف عليها في سطور الكتاب ، فماذا تنتظر إذا كنت علي مقدر او موهبة لعمل تكويد او برمجة او تستطيع تقديم اي خدمات لعملائك ، فإنطلق وإبدا عملك الحر مع اشخاص يقدرون مجهودك و سيكونوا علي استعداد تام للدفع من اجل خدماتك .

في نهاية المقدمة أود ان اشير الي ان هذا الكتاب يحتوي علي عدد كبير من النصائح الهامة تمثل خلاصة خبرات رجال المبيعات والتي تحتاج الي قراءة ألاف السطور لإستخلاصها ومعرفتها ، و أضفت إليها خبرتي الشخصية والنصائح الهامة جدا ، فيعتبر الكتاب منقسم لجزئين ، اولا سيتحدث عن مجموعة من اشهر الحرف الحرة التي تستطيع تقديمها بنفسك وسيضعك على الطريق السليم ، لتكون شخص علي علم كبير بالعمل الحر و انواع المهن الحرة المشهورة و المطلوبة ، ثانيا

سيتحدث عن أسرار البيع وكيف تكون بائع ناجح ، و موظف حر مستقل قادر علي تنظيم وقته و تفريغ قدراته بطريقة صحيحه ، واستغلال وقتة بالطريقة السليمة .
إنتهيت

تعريف بالكاتب

عبدالرحمن حسين أحمد درست علوم الحاسب ، متزوج ولدي طفل ، درست إدارة المشرعات المحترفة الخاصة بمعهد المشروعات الأمريكي بمنحة من احد المراكز التعلمية ، ودرست في كلية التربية قسم الفيزياء ، أعمل كدعم فني حاسب آلي و شبكات في الشركات الصغيرة والمكاتب وأحب مساعدة الموظفين والمدراء في أعمالهم وأسهل لهم امور العمل وعقد الصفقات وغيرها ، وايضا أقوم بإدارة المواقع الالكترونية و المشاريع الإلكترونية ، ولا أنوي الحصول علي وظيفة ثابتة بالنسبة لي العمل الحر أفضل بكثير ، لدي تجارتي الخاصة علي الإنترنت ، فانا اعمل كمقدم خدمات مصغرة في موقع خمسات وفايفر ، وغير ذلك أيضا و هذا ما سأنوه عنه في هذا الكتاب ، و ايضا لدي تجارتي في محل صغير يشاركنى أبي ادارتة ، أحب المشاريع والتجارة كثيرا وما يتعلق بالبيزنيس هذا بإختصار شديد عني.

ما المقصود بالعمل علي الإنترنت ؟

أقصد بالاعمال الإلكترونية ، هذة الأعمال التي يمكنك ممارستها إلكترونياً ، مع خط الانترنت و جهاز الكمبيوتر الخاص بك ، دون الحاجة الي الذهاب الي مكتب او شركة ، حيث يمكنك العمل بها في اي مكان فقط مع توفر المتطلبات البسيطة التي توصلك الي عالم الإنترنت ، لن تكون في حاجة للإلتزام بمواعيد حضور وإنصراف وإمضاءات ، فأنت سيد قرارك اختر الوقت الذي ينسابك والعمل أيضا .

في السنوات الاخيرة بدأ نسبة كبيرة من الشباب التوجه إلي سوق الأعمال الحرة ، وقاموا ببدأ تجارتهم الإلكترونية والتسويق لها و من ثم جني الارباح ، إذن هذا هو المقصود بالتجارة الإلكترونية.

إبحث حولك

هل فتشت حولك من قبل؟ ، اذا فتشت ستجد دليلا علي كلامي ، إن اكثر من حولك بدأوا بالفعل في التوجه لسوق الأعمال الحرة ، إسئل المترجمين أو مطوري تطبيقات الويب ، أو المدونين ، بدأوا يمارسون عملهم بشكل حر علي الطريقة الإلكترونية ، يبدأ الأمر في التسويق لنفسك و أعمالك و مخاطبة العملاء و تسلم الأعمال و تنفيذها و مراجعتها وتسليمها و إستلام الأتعاب ، وهناك مجالات كثيرة ستحدث عنها فيما بعد .

بدايتك في العمل الحر

ان بداية اي شخص في العمل الحر غالبا ما تكون بداية حماسية مليئة بالمغامرات والتجارب ، و من تلك التجارب تتبلور فكرة معينه في رأسك عن العمل الحر ، و تبدأ في تكوين فكرة معينه عن العمل الحر ، ولكن يجب ان تكون حذر عند وصولك الي تلك النقطة عليك جيدا ان تدرك ان هذة مجرد بداية الطريق ، لا تحكم علي باقي الطريق بنفس هذة الفكرة معظم الأشخاص الذين لم يحققوا نجاح في عملهم الحر في بداية الأمر يصلون الي نقطة الإنفصال ، ويعودوا ادراجهم من جديد كموظفين عاديين ، ولكن نحن هنا نحارب هذة النقطة لنكمل باقي الطريق مع كل الصعوبات الموجودة ، ولكن في النهاية ستجد ان النجاح يأتيك من حيث لا تدري و تتوالي عليك الأرباح والصفقات المربحة ، كل ما عليك هو أن تحافظ دائما علي سمعتك ، ابحث عن المتعه في العمل ، و اذا كنت لا تعرف كيف تقاوم هذة الهواجس فإقرأء الآتي :

1- إبتعد عن ضغط العمل

في هذة الحالة عليك الإبتعاد عن قبول اي مشروع جديد من غير ان تعرف تفاصيل و محتويات هذا العمل لذلك عليك دائما ان تعرف ما هو المشروع وابعادة وكل جزئية فيه ، حتي لا تجد نفسك في دوامة من التعديلات والطلبات ، هذا لمجرد ان العميل افترض ان هذا جزء من العمل و ستجد نفسك تعمل لساعات اطول وبنفس الأجر المتفق عليه ؛ اذن كيف نحمي أنفسنا من هذا عليك بتحديد كل اجزاء المشروع وتفاصيلة بدقة ، وعمل جدول زمني لأجزاء العملية ، قم بتحديد كل شئ قبل ان تبدأ في المشروع ، اعرض هذة المخططات والجداول علي صاحب العمل ، تأكد ان كل شئ كما هو مطلوب ، راجع كل شئ مرة اخري حدد ميزانتك وأجرك للعمل ، ابدأ في مشروعك و توكل علي الله و بهذا انت حددت كل شئ ، ووضعت العميل في حالة انة اذا طلب منك اي شئ خارج هذة المخططات فسيكون بأجر خاص غير المتفق عليه . في حالة كونك في بداية الأمر سيخيل لك ان وضعك للقوانين و الاتفاقات ، انك بهذة الطريقة تضيع العميل من يدك او تحاول التشرط علي العمل ، لكن هذا بعيد عن ما تصورت تماما العملاء يحبون الشخص المنظم المجتهد ، والمتواجد عند الضرورة ، فأنت من تقوم بإدارة كل شئ ، وبهذا انت ستجعل العميل يعتقد انك محترف للدرجة التي ستجعلة يحصل علي ما يريد بكل سهولة .

2- لا تعاقب نفسك بالنجاح

نعم ، من اكثر ما يقلق الموظف الحر عند بداية طريقة هو الحصول علي العملاء القادرين علي الدفع ، لكن ان كنت شخص محترف في مجالك فإنك ستواجه " خطر النجاح " انة ببساطة وابل من الطلبات علي خدمتك عندما يأتي كل هذا تقبلة بكل سرور ، لكنك عليك ان تتحلي بالحكمة ، لان الموضوع ليس كما يبدوا لك طلبات وستنهيها وتحصل علي الأجر ، انت في هذة الحالة تحتاج الي جدول تنظيمي معتبر لأعمالك ، وإلا فستدخل في دوامة الأعمال الغير مكتملة والغير مجدية لصحابيها ، وستجني من ذلك سمعة غير طيبة . واذن لتحمي نفسك من هذا ادرس كل مشروع بدقة وحدد الفترة الزمنية لكل مشروع وتوقعاتك لإنهاءة و ضع لنفسك الجدول الزمني المناسب لوقت وجهدك ، ولا تستعجل فالعميل القادم علي السمعة لن يتخلي عنك بسهول لمجرد انك ستبدأ في عملة خلال يومين او ثلاثة ، فهو ان لم يجدك شخص محترف لم يأتي لك ، وانت

بهذة الجداول المنظمة تستطيع بعد ذلك تحديد مهلة و أجر أي عمل في نفس السياق بكل سهولة وبعدها ستجد نفسك محترف في هذا الأمر .

3- لا تقبل عمل بدون تخطيط مسبق

احيانا ستجد نفسك متفرغ ، ومن الممكن أن تقبل مشروع دون التخطيط لة و ايضا بدون التفاهم بشأن الأجر ، في هذة الحالة انتظر حضور المشاكل ، لا تقبل ابدا اي مشروع دون التفاوض والتفاهم المسبق في كل شئ ، فهذا كما قلنا يشعر العميل بالإحترافية ، ويخرجك من دوامة المشاكل ، وكيف نقوم بذلك ؟ . بعد ان يقرر العميل طرح العمل عليك و أنت تجد نفسك علي استعداد لقبول العمل والخوض فيه ضع لنفسك جدول زمني يحدد أوقات الدفع للإستكمال المشروع . هناك طريقتين ، الاولي ان يقسم المبلغ الي نصفين ، نصف عن الاتفاق ، ونصف عند التسليم ، لكن هذة النسب لا تكون مجدية في المشاريع المرتفعه الميزانية ، و تستخدم في هذة الحالة الطريقة الثانية ، وهي ان تقسم اجزاء المشروع الي اسابيع او نقاط كل نقطة يكون بها عملية دفع كمثال ان ينقسم المشروع الي اربع اسابيع وتكون في هذة الحالة النسبة 25% عند كل اسبوع . ستجد نفسك في بداية الأمر لا تريد ان تضع قواعد للدفع خصوصا انك جديد ، لكن هذا بالتحديد ما يفعله عمالقة العمر الحر .

رتب أفكارك

دائما حاول ان تكون صاحب عزيمة قبل البدء في العمل الإلكتروني ، حاول ان تبحث دائما لنفسك عن سبب يجعلك تستكمل ما أنت علية ، لا تضع نفسك في دائرة الإحباط ، دائما حاول ان تبتكر حلول لمشاكلك العملية ، وفكر بطريقة إيجابية ، وكن علي علم بأنك اذا اردت ان تبدأ فستخلق سببا لهذا ، وان اردت ان تتوقف فإنك ستخلق سبب لهذا أيضا ، فأنت وحدك صاحب القرار و اهتم بهذة النقاط لأشغال الأفكار:

1- ابحث عن فكرة تثير إهتمامك:

لا تحاول ان تعمل في مجال انت لا تحبة ، فقط كن علي علم انك دائما تستطيع اختيار الطريق الذي تمشي فيه ، انت صاحب القرار لان ممارستك لعمل لا تحبة فكر ماذا سيحدث عند اول مشكلة؟ ، فقط ستفكر في ترك هذا العمل، هناك ألاف الافكار الإلكترونية التي يمكنك العمل بها ، و كلها جيدة وناجحة عليك فقط اختيار ما يناسبك وما يثير اهتمامك لأنك بذلك ستتمكن من تجاوز المحن والمشكلات اثناء رحلتك.

2- استعد للإحتراف

استعد دائما ان تكون ملم بكل اسرار ما اخترتة من اجل عملك الحر ، لان لكل مهنة الاسرار والخبايا الخاصة بها فقط ان تعلمتها أصبحت محترفا في مجالك و مع عامل الوقت تزداد خبرتك ، وتصبح اكثر احترافا ، فكن علي اهبة الإستعداد لتكون محترفا .

3- خطط لكل شئ:

التخطيط ثم التخطيط ، ما يميزك في عملك التجاري علي الشبكة العنكبوتية هو قدرتك علي تنفيذ المهام المطلوبة منك في وقتها ، بسرعة و دقة تامة بدون اخطاء ، كل هذا يكون مع التخطيط الناجح ، واليك طريقة اطبقها في اعمالي ، اذا كنت تقدم خدمة معينة في مجال معين قم بتطبيق الخدمة اكثر من مرة في وقت فراغك لترفع من جودتها و سرعتك وبهذة الطريقة انت تضع نفسك في دائرة الإحتراف .

4- القواعد:

دائما ضع قواعد للعمل ، لا تخالفها أبدا مهما كانت ظروف العمل ، يمكنك أيضا ان تسميها اللوائح والقوانين الخاصة بك ، التي ستتبعها في التعامل مع العملاء او مع الأشخاص الذين قد تشاركهم أعمال فيما بعد ، افتح ملف خطط جدول اسعار لخدماتك حدد ساعات العمل لكل سعر ، اكتب كل قواعدك اجعل كل شئ منظم .

5- اجتماعيتك:

دائما حافظ علي اجتماعيتك ، بمعني حاول ان تكون شخص ودود محبوب ، شارك الناس تقرب منهم ، تعلم كيف تتواصل مع الآخريين ، كيف تقوم بدور البائع النشيط المحبوب ،تعلم كيف تسوق لنفسك وسط الأشخاص استخدم مواقع التواصل الإجتماعي فهي خير سلاح لك كون صداقات دائما شارك الناس معلوماتك وخدماتك فهذا التسويق مفيد لك ، ان لم يفيدك في اللحظة فإنها يفيدك فيما بعد شكل أكيد .

6- اسلوبك وخدماتك

الأسلوب و الخدمات ، اهتم بالإثنين دائما ، اولا حدد اسلوب تعامل معين تتعامل به مع كل عملائك ، هناك الأسلوب الكلاسيكي ، او الأسلوب الإجتماعي ، عموما حدد اسلوب خاص بك ولا تغيره أبدا وحافظ عليه تحت ضغوط العمل ، اما عن خدماتك حدد نوع الخدمات التي تقدمها واهتم بها فقط وطورها و اقراء عنها كثيرا لترفع مستواك بها ، وما ان تتقنها وتجيدها بشكل رائع ، انخرط في تعلم خدمات جديدة لترفع من مستوي مبيعاتك .

7- تحكم بالميزانية

معظم الاشخاص يصرفون في تصميم موقعهم الشخصي ، و يصرفون في التصميم مبالغ كبيرة ، هذا ليس صحيحا ابدأ بموقع صغير او حتي مدونة مجانية، وفر تلك الاموال في التسويق لنفسك ، سوق لنفسك و لخدماتك ، و بعد ذلك بلا شك ستحتاج الي موقع احترافي فيما بعد .

مشاريع إلكترونية ابدا بها

في هذة الجزئية من الكتاب سنذكر بعضا من اهم المشاريع الإلكترونية ، التي يمكنك القيام بها ، لأسهل عليك طريقك في العمل الإلكتروني ، أديت بعض الخدمات منها و حققت فيها نجاحات وها هي الفرصة تأتي أمامك ، لتبدأ عمل الخاص.

1- حجز النطاقات

في هذة الجزئية يجب ان تكون لديك خلفية بسيطة عن اسماء نطاقات مواقع الإنترنت وكيفية حجزها ، وطريقة ربطها بالمساحات الإلكترونية في الإستضافة ، هل تعرف ما سبق ؟ ، اذن انطلق استخدم فيزتك الإلكترونية او حساب باى بال الخاص بك ، وإبدا فورا يمكنك الحصول علي الخصومات من الشركات التي تقدم هذة الخدمة مثل شركة name.com ، وانا انصحك بشركة GoDaddy تقدم خصومات كثيرة في مجال نطاقات المواقع ، ويمكنك ان تحصل علي كوبونات خصم لتحجز بها دومينات بأرخص من سعر السوق وتبيعها بسعر السوق العادية .

2- خدمات الويب

معظم الشركات الصغيرة حديثة النشأة لاتملك موقع إلكتروني للتعريف بها علي شبكة الأنترنت ، وهم في احتياج شديد لها ، لكن لا يجدون من يساعدهم ، سيكون عليك فقط البحث عن هذة الشركات في جوارك ، استخدم دليل الهاتف وقم بالإتصالات التليفونية ، اذهب بنفسك الي مقرات الشركات ، و قدم نفسك لهم و إعرض عليهم مشاريعك القديمة و خططك و اذا كنت جديد في مجال تصميم المواقع يمكنك عمل نماذج اعمال لتعرضها عليهم ، ويوفقك الله في العمل مع جميع الشركات التي تعرض عليها اعمالك .

3- تجارة المواقع

مجموعة كبيرة من منشئ مواقع الإنترنت يقومون ببيع المواقع الإلكترونية القديمة ، بعد ان يستفيدو منها ولم يعودوا في حاجة لها أو انشغلوا عنها ، يعرضونها للبيع في المزايدات و الموقع الخاصة ببيع المواقع القديمة بسعر زهيد ، فيتقدم آخرون لشراء هذة المواقع و تطويرها وتشغيلها مرة اخري كعجلة للربح منها او بيعها لأشخاص آخرين بسعر عالي طبعا ، هذا النوع من التجارة لا يحتاج الي رأس مال كبيرة فقط ابدأ مشروعك بشراء موقع صغير وقم بتطويره و اعد بيعه مرة أخري ، هذة هي الطريقة فقط تحتاج ان تكون علي دراية بتطوير المواقع وكيفية تجهيزها للزوار و ستتعلم في كتاب جديد أقوم بكتابة و انت تقرأ هذة السطور الآن عن الطرق السليمة لإرسال الزوار لموقعك ، هذة الفكرة ناجحة جدا في أوروبا و أمريكا وللأسف غير موجودة في الوطن العربي بشكل واضح فهذة فرصتك ، و هذا الموقع من اشهر المواقع المعروفة في بيع مواقع الإنترنت بالعربية soqhost.com يمكنك ان تبحث فيه عن الموقع الذي تريد شراءة او اليك موقع اجنبي اسمة flippa.com وابدأ في تنفيذ خطتك .

4- المتاجر الإلكترونية

إنشاء متجرك الإلكتروني علي الإنترنت أصبح أمراً سهل جدا ، تستطيع ان تبيع فيه الكتب القديمة والأثاث القديم او الجديد و الأجهزة الإلكترونية وتوصلها للعملاء بعد عمليه الشراء والدفع الإلكتروني ، او يمكنك ان تنشئ متجر للتسويق بالعمولة مع شركة مثل امازون يمكنك من خلال

متجر أمازون ان تنشي متجر إلكتروني خاص بك وتقوم بالتسويق له او شركة مثل Ebay، لكن هنا هذا يسمي بالتسويق بالعمولة وفي هذة الحالة ان تأخذ عمولة عن كل عمليه بيع تتم من خلال متجرك .

5- كتابة البحوث والمشاكل

افتح جوجل العجيب ، ابدأ في البحث عن مشاكل عن الناس و حديثهم حول قضية ما ، ابحث هذة القضية جيدا ، حاول أن تضع نفسك في مكان كل شخص لدية مشكله مع هذة القضية ، ابحث عن الحلول ، اكتبها في صورة بحث ، رتبها بشكل جيد و اعرضها للبيع في الأماكن التي توجد بها الناس الذين يشتكون من المشاكل مع هذة القضية ، كن دعم فني لهم و كون صداقات . يمكنك أيضا مساعدة الباحثين والأكاديميين في توفير لهم المواد العلمية التي هم بحاجة إليها في دراستهم الجامعية .

6- موقع استشارات و معلومات متخصص

اذا كنت محترف في مجال عملك بشكل كبير ، و لديك الخبرة الكافية للرد علي جميع استفسارات واسئلة هم من دون الخبرة في المجال ، ابدأ مشروعك بموقع الكتروني بالعضويات الشهرية او السنوية ليقوم الأشخاص بسؤالك عن المشاكل التي تعرقلهم في العمل ، او استشارتك في مجال العمل في أي شئ ، قدم النصائح بشكل مستمر في الموقع .

7- خدمات استضافة المواقع

اذا كنت شخص لديك خبرة جيدة مع مواقع الأنترنت والسيرفرات ، و الإستضافة و تنصيب السكربتات و ما إلي ذلك ، فانت امام مشروعك الجديد ، وهذة الخدمة عبارة ان أنك تستأجر سيرفر ثم تقوم بإعادة تقسيمة و تأجير هذة المساحات الي أصحاب المواقع الإلكترونية ، كل ما عليك فقط هو التسويق لنفسك و ستحصل علي عشرات العملاء إن شاء الله ، ويمكنك ان تشرك هذة الخدمة مع خدمة شراء المواقع القديمة ، فأنت في هذة الحالة لديك مشروعين في مشروع واحد.

8- تصميم مواقع الإنترنت

هذة الخدمة لمحترفي التصميم علي الفوتوشوب ، و لدارسي لغات تطوير الويب ، يمكنهم بدأ مشروعهم الإلكتروني الجديد بشركة صغيرة لتقديم خدمة التصاميم سواء لمواقع الإنترنت او الدعايا او اي شئ يخص التصميم ، وعادة يكون مشروع تصميم المواقع الانترنت مرتبط بالخدمة السابقة وهي خدمة استضافة المواقع وتسكينها ، والطلب علي التصاميم في ازدياد خلال السنوات الاخيرة ، لكبر حجم السوق واتساعة في هذا المجال .

9- المدرسة الإلكترونية

يمكنك إنشاء موقع إلكتروني يهتم بالتدريس الأونلاين ، اذا كنت صاحب خبرات في مجال معين ولديك فريق لديه خبرات في مجالات اخري ابدأ معهم في مشروعكم الجديد ، و إبدأو في تسويق أنفسكم او إتفقوا مع شركة او شخص يسوق لكم مشروعكم واجنوا الأرباح ، وهناك الكثير من المناهج التي يمكنكم تدريسها مثل :

- تعليم لغة أجنبية
- مهارات الإلقاء
- مهارات التخاطب و التكلم

• التدريب الإداري
• مهارات الكتابة
• او ابتكر لنفسك مجالا جديدا

10- مساعد إفتراضي

يمكن العمل كمساعد إفتراضي لاي شخص من خلال شبكة الانترنت ، يمكنك ان ترد علي الرسائل الإلكترونية او يمكنك ان تبعث الإيميلات الخاصة بة او تدير صفحه علي الفيس او علي تويتر او تدير قناه علي اليوتيوب ، او كتابة تقارير عن شئ ما ، البحث عن مجال معين وتجميع معلومات عنه ، القيام بعمليات الشراء ، وغيرها العديد ، وغالبا ما يعمل المساعد الإفتراضي الواحد لدي اكثر من شخص ، اذا احسن ادارة الوقت و هذة الوظيفة تدر اموال جيدة .

11- كتابة المقالات و التدوينات

هل تعلم ان نسبة طلب كتابة المقالات و التدوينات تصل الي 15% يعني من بين 100 طلب يوميا لديك 15 طلب مقالات و تدوينات ، فرصة جيدة لكل كاتب و مدون يريد ان يحصل علي اجر مقابل تدويناتة او مقالاتة ، معظم المواقع المشهورة و الناجحة تعتمد علي مدونين بالأجر ، يقومون بنشر المحتوي الحديث والحصري علي صفحات موقعهم بإستمرار وذلك من اجل الحصول علي قدر اكبر من الزوار ، فإن كنت من اصحاب الخبرة في مجال معين ولديك خط انترنت وجهاز كمبيوتر فأنت علي بداية الطريق لتصبح مدون في احد المواقع المشهورة او حتي المواقع المبتدأة التي في اتجاهها الي الشهرة تواصل مع المواقع التي تطلب ذلك واتفق معهم ، سنشرح ذلك فيما بعد .

12- هل تجيد إحدي اللغات الأجنبية

الترجمة من الوظائف الحرة الجيدة و المناسبة لأي شخص ، هناك آلاف من المترجمين الذين يعملون في الأعمال الحرة و لكن شبكة الانترنت في إحتياج للمزيد ، لذلك ضع نفسك من الآن في هذ القائمه و إبدا في عملك كمترجم ، تواصل مع عملائك عبر الانترنت ابحث عن من يريديون الترجمه في جميع انحاء الإنترنت أدي المطلوب ، و اصنع طريق النجاح .

13- العمل لحساب الغير

اذا كنت تمتلك خبرة او مهارة معينة فأنت يمكنك العمل تحت سقف اي شركة تقوم بتوظيف عاملين عن بعد فيها ، لان هناك الكثير من الشركات التي تريد ان تنهي اعمالها بشكل لا يكلفها تأمين موظفين او بدون مرتبات ثابتة وما إلي ذلك ، فتلجئ هذة الشركات للتعامل مع افراد لإنهاء اشغالهم ، او التعهد مع مكاتب تنفيذ الأعمال بشكل مؤقت و هذة المكاتب تقوم بتوزيع الأعمال علي الشركات لإنهاءها بشكل سريع وسليم و تحقق عائد جيد من هذة الوساطة ، وتستفيد الشركات صاحبة العمل من هذة الطريقة اذا انها توفر العديد من النفقات التي كانت ستتكبدها لو قامت بتوظيف موظفين .

14- التسويق

تستطيع ان تعمل مسوق لمنتجات أشخاص او شركات ، مقابل عمولة يحددها صاحب العمل او أجر شهري ثابت ، اذا كانت لديك تلك المهارات يمكنك التواصل مع الأشخاص الذين يريدون ان يسوقوا منتجاتهم علي الإنترنت وإبدا في العمل فورا ، اهتم بالتسويق علي مواقع التواصل فيس

بوك و تويتر و غيرها ، وكذلك مواقع الانترنت والمنتديات و دلائل المواقع ، وستجني الكثير من الارباح .

15- تطبيقات الهاتف

اذا كنت من مبرمجي تطبيقات الهواتف (اندرويد – بلاك بيري – اي فون) ، ولم تقوم ببيع اي تطبيق حتي الآن فهذة فرصتك ، يمكنك ان تقوم ببرمجة اي تطبيق مفيد سواء برنامج مساعد أو لعبه ، و الإشتراك في منطقة المطورين علي المنصة التي تقوم ببرمجه تطبيقتها لنقول اي فون ، الإحصائيات تشير ان هناك 14 مليار عمليه تحميل من متجر التطبيقات علي الأي فون سنويا، ابدا في عمل تطبيقك و جد لنفسك مكان بين هذا الكم الهائل من التحميلات و الذي يتضاعف كل شهر او كل سنة ، وستجني الأرباح بلا شك ، عليك فقط ببرمجة تطبيق يلبي الإحتياجات ثم قم بتسويقة جيدا ، او اطلب من شركة لتسوقه لك ستستثمر بعض المال لكن في النهاية هذا مشروع ناجح ولا تترد في البداية .

16- التأليف

اذا كانت لديك خبرات في مجال ما ، وتستطيع الكتابه علي اي محرر نصوص مثل الورد ، فهذة خطة جديدة يمكنك فقط و بكل سهولة ان تلخص خبراتك في مجموعة من الكتب ، وتقوم ببيعها علي شبكة الأنترنت ، في المواقع و متاجر الكتب ابحث في جوجل عن ذلك وستجد مكان بلا شك ، الخطة بسيطة وسهله :

- اكتب المحتوي وراجعه اكثر من مرة
- نسق الكتاب بالطريقة الصحيحة لتنسيق الكتب
- وزع الكتاب و سوق له
- ستحتاج الي طرق لحماية محتوي الكتاب لمنع نسخة

17- الدعم الفني

كثير من الشركات او المكاتب الصغيرة لا توظف لديهم شخص يهتم باجهزة الحواسيب داخل مقر الشركة ، فقط يكون الحل عندهم ان يقوم الموظف بنفسه إصلاح الخطا في الجهاز ، وهنا تكمن الفرصة عليك فقط البحث عن اماكن مكاتب او شركات ينطبق عليها الوصف ، و قم بتقديم نفسك كدعم فني للأجهزة و مشاكل الحاسب ، و اترك وسيلة اتصالك ، وبلا شك ستجد من يتصل بك ويطلب مساعدتك ما هي إلا شهور وسيكون لديك قائمة كبيرة من العملاء ، يطلبون خدمتك في اوقات متفرقة من الأسبوع ، لكن طبعا يجب ان يكون لك خبرة في عتاد الأجهزة ، و الصيانة و الشبكات .

18- الخدمات المصغرة

في هذة الجزئية من الكتاب ، سأتحدث بشكل مجمل عن مواقع الخدمات المصغرة العربية مثل خمسات في هذا الموقع يمكنك ان تعمل كمقدم خدمات هناك الامر بسيط كل ما عليك هو ان تسجل في الموقع لن يأخذ اكثر من 30 ثانية و بعد ذلك تستطيع عرض خدماتك علي الكثير من مستخدمي الموقع ، الذين يريدون تلك الخدمات ، بالطبع في المشاريع السابقة التي تحدثنا عنها سابقا ، ستجد اكثر من نقطة هامة يمكنك استثمارها في موقع خمسات مثل حجز الدومينات و الإستضافة ، والإستشارات و غيرها ، الموقع سوق كبير جدا لذلك أنصحك به ، اما ان كنت من أصحاب اللغات و تجيد اللغه الإنجليزية فيمكنك البدأ أيضا في مجموعه من المواقع الأجنبية مثل

موقع Fiverr و Odesk و Elance هذة الموقع نفس سوق موقع خمسات و مقربة الي نفس الوصف و الطريقة في العمل ، لكنها بالإنجليزية ، المميز فيها هو سوقها الكبير علي مستوي شبكة الأنترنت كلها ، و هناك مثلا في odesk أصحاب الأعمال يضعون مشاريعهم و يطلبون أشخاص لتنفيذها بمقابل مادي متفق عليه من قبل ، وهذة فرصة كبيرة لك لا تضيعها و لا تضعها في لائحة الإنتظار سجل الآن و إبدا حياتك الجديدة ، اما اذا كنت من محترفي التصميم بشكل كبير فأنصحك بموقع 99designs ، هذا الموقع الجبار يمكنك من خلال تصميم واحد ان تجني مئات الدولارات لان فكرة الموقع تعتمد علي جودة التصميم بمعنى ان الشخص صاحب الطلب يضع عرضا من المال وتقوم انت و مجموعه من المشتركين بالموقع بالمنافسة لعمل تصميم يرضي صاحب الطلب و الشخص صاحب التصميم الفائز يفوز بالمبلغ المطروح ، واتمني التوفيق .

برامج و أدوات تساعدك

في هذة الجزئية من الكتاب ستحدث عن ادوات و برامج لن تستغني عنها في عملك وستحتاجها كثيراً ، و مع الوقت ستصبح ادواتك الدائمة في العمل و لن تستغني عنها ، و هي معظمها مجانية يعنى لا تقلق من النفقات .

البرنامج الشهير (Team Viewer)

هذا البرنامج من اهم البرامج التي ستستخدمها اذا كنت ستعمل في مجال العمل الحر خصوصا لأصحاب مهنه الدعم الفني ، البرنامج يمكنك من التحكم في جهاز الشخص الآخر بكل ما فيه الماوس والكيبورد وتغير الإعدادات وكل شئ ، يمكنك ان تلقي شروحاتك من خلال البرنامج ، كل هذا بناء علي رقم سري معين عطية لك صاحب الجهاز الذي ستتحكم فيه و ايضا مع امكانية تحديد الصلاحيات ، و البرنامج سهل وبسيط جدا لا يحتاج لأي شروحات سطب وابدأ .

برنامج المحادثات الصوتية (Skype)

برنامج معروف و مشهور ، معظم اتفاقاتك ستكون من خلال هذا البرنامج لقوة الصوت به و خفه تحميلة ومن خلاله يمكنك التحدث صوتيا و مرئيا ، لذلك أنصحك بعمل إجتماعاتك الشخصية مع العملاء من خلال البرنامج وكذلك يمكنك أيضا من مشاركة سطح المكتب اذا كنت تشرح لشخص شئ ما سكايب يوفر لك الوسيلة ، و البرنامج يعمل علي كافة انواع الأجهزة ماك و ويندوز و اجهزة المحمول الذكية .

البرنامج المعروف (DropBox)

في هذا البرنامج يمكنك مشاركة الملفات اونلاين ، حيث يمكن لفريق عمل كامل ان يعمل في هذا البرنامج وتحدث التغيرات فور عمليه حفظها علي البرنامج ، و ذلك لتعرضها علي العميل مباشرة.

و هذة قائمة قصيرة باهم المواقع التي ستحتاجها بلا شك مع شرح سريع لكل منها :

1. ctrlq.org/screenshots يساعد في التقاط صورة كاملة لموقع .
2. goo.gl خدمة تقصير الروابط من جوجل ، قصر الروابط الطويلة .
3. lovelycharts.com : يقوم بإنشاء رسومات تخطيطية Flowcharts و network diagrams و sitemaps .
4. jotti.org : تفحص الملفات المريبة من الفيروسات.
5. followupthen.com : أسهل طريقة لإعداد تذكيرات على البريد الإلكتروني.
6. iconfinder.com : أفضل موقع للبحث عن الإيقونات من كل الاحجام.
7. joliprint.com : إعادة صياغة وتنسيق المقالات ومحتويات المدونة بشكل مجلة .
8. pdfescape.com : يتيح تحرير ملفات PDF في المتصفح نفسه .
9. spypig.com : لمعرفة إذا تم قراءة بريدك الإلكتروني.
10. homestyler.com : تصميم منزلك من الصفر أو القيام بإعادة نمذجته بشكل ثلاثي الأبعاد.
11. myfonts.com/WhatTheFont : لتحديد نوع الخط من الصورة المدخلة.

12. gtmetrix.com : أداة ممتازة لقياس أداء موقعك على الانترنت.
13. imo.im : الدردشة مع أصدقاءك بأكثر من خدمة بنفس الموقع (فيس بوك , سكايب, Google Talk ..الخ)
14. pipebytes.com : إرسال أي ملف مهما كان حجمهه لأي جهة ترغب بها.
15. lmgtfy.com : عندما يكون أصدقاءك كسالى لدرجة عدم قدرتهم على البحث في غوغل .
16. kuler.adobe.com : الحصول على أفكار جيدة للألوان وتناسقها.
17. bubbl.us : يساعد في توصيف أفكار العصف الدماغي بشكل سهل.
18. similarsites.com : إيجاد مواقع شبيهة بموقع تحدده.
19. faxzero.com : إرسال رسائل فاكس بشكل مجاني.
20. talltweets.com : إرسال تغريدات أطول من 140 حرف على التويتر.
21. minutes.io : لأخذ الملاحظات أثناء الإجتماعات.
22. woorank.com : البحث عن موقع من وجهة نظر SEO .
23. mixlr.com : بث إذاعي عبر الانترنت.
24. pancake.io : إنشاء مواقع بسيطة وسهلة باستخدام حساب DropBox .
25. teuxdeux.com : لتنظيم الأعمال اليومية .
26. safeweb.norton.com : قياس ثقة أي موقع .

اذا كنت مصمم او مبرمج او تنوي ان تكون عاملا حرا، ستجد في القائمة السابقة موقع او اكثر يساعدك في العمل و يوفر عليك مجهودات كثيرة جدا ، أضفت هذة القائمة سعيا لتشجيعك علي العمل ، ان شاء الله بعد ان تنهي قراءة الكتاب ستكون مستعد لأن تبدأ عملك الحر علي الإنترنت .

خبرات بين يديك

سنحدث في هذة الجزئية من الكتاب ، عن طرق اخري للعمل علي الحر علي الإنترنت ، وهذة الطرق شرح استخدامها يطول و يحتاج الي قراءة كتب في نفس المجال ، و سأصدر المزيد من الكتب في نفس هذه المجالات في وقت قريب وستكون علي علم بذلك ، لان الهدف الوحيد من الكتاب هو ان تكون في النهاية شخص جاهز لأن يعمل عملا حرا ، و ان تكون علي اول الطريق بإذن الله .

شركه Ikoo

شركة إيكو من الشركات التي يمكنك ان تعمل فيها كمسوق للمنتجات عبر شبكة الإنترنت ، تحتاج للتسجيل في شركة إيكو الي عدة أشياء ، منها ان يكون لديك موقع محتواه جيد ، و أصبحت إيكو في الفترة الأخيرة تقبل الدخول بالمدونات المجانية بشرط عدم إحتوائها علي محتوي مخالف للسياسات و الشروط العامه ، يعنى عليك إنشاء مدونة من علي منصة بلوجر المعروفه ، ثم بعد ذلك تقوم بوضع فيها محتوي ملائم ومناسب ، بعد ذلك تستطيع التقدم بها لنظام التسويق بالعمولة في إيكوو ، من قائمة المنتجات التي ستسوقها في شركة ايكو حجوزات الفنادق و الألعاب الأونلاين و كبونات الخصم و الكثير ، و للعمل مع شركة إيكو يفضل ان تكون لديك خلفيه عن كيفية التسويق للمنتجات و العروض ستحتاج الي صفحة فيس بوك بها عدد لا بأس به من المعجبين في نفس مجال المنتج و تقوم بعمليه التسويق علي صفحتك وعلي صفحات الآخرين ، أو يمكنك ان تسوق في جروبات الفيس بوك ، او علي تويتر و تويتر من الاماكن الجيدة للتسويق لمنتجات إيكو كل ما عليك هو تجهيز رسائل مناسبة لعرضها علي الأشخاص المتابعين لحسابك ، و أحيانا ستحتاج لعمل إعلانات مدفوعه علي الفيس بوك ولكن أنصحك بها بعد ان تكون قد اكتملت خبرتك مع التسويق الإلكتروني لتستطيع الإستفادة منها جيدا .

شركة بيت

شركة بيت أيضا من اشهر الشركات التي يمكنك ان تعمل بها كمسوق بالعمولة ، لكن هنا لن تسوق لمنتجات بل ستسوق للشركة نفسها لتجلب المزيد من الأشخاص ليسجلوا في الموقع الخاص بهم ، وبنفس طريقة الشركة السابقة ستقوم بعمليه التسويق ولكن عليك استهداف الأشخاص الباحثين عن الوظائف لأن شركة بيت من الشركات التي توفر الوظائف لطالبيها علي شبكة الإنترنت .

جوجل أدسنس الشهير

من أقوي طرق الربح عن الأنترنت ، وهو في نظري سلاح ذو حدين ان احسنت إستخدامة سيدر عليك ربح لا بأس به يمكن ان يصل الي 100 دولار يوميا ، لكن بعد مجهود كبير عليك فقط عمل موقعك الإلكتروني و بعد ذلك تبدأ في عملية تجهيزة بالمحتوي الملائم والمناسب ثم تتقدم به الي جوجل أدسنس ، و بعد قبولهم لموقعك ستستطيع وضع إعلانات جوجل ادسنس علي موقعك الشخصي وتجني منها الأرباح ، عن طريق المشاهدات والنقرات ، وسيكون عن قريب كتاب ليشرح لك خطوات البدأ مع جوجل أدسنس .

موقع خمسات

تحدثت عن موقع خمسات من قبل في الصفحات السابقة ، لكن هنا سأتحدث بإستفاضة عن هذا الموقع ، موقع خمسات احسن منصه لبدأ عملك الإلكتروني الحر ، عليك فقط بتسجيل عضوية في الموقع و تنشأ قائمة من الخدمات التي يمكنك أن تقدمها ، و أسهل وصفة تتبعها ليكون لديك حساب في خمسات قادر من خلاله علي تحقيق أرباح تصل الي 80$ شهريا ، عليك ان تنشأ حساب بإسمك الشخصي ، ثم تضع صورة شخصية في الحساب بحيث تكون محترمة وغير مؤذية ، وتعبر عن شخصيتك أو عن خدماتك ، بعد ذلك عليك قراءة شروط استخدام الموقع جيدا بل إقراءها اكثر من مرة ، وبناء علي هذة الشروط إبدأ في إنشاء خدمتك الأولي ، ثم سوق لخدمتك علي الفيس بوك و علي تويتر ، إن لم تحسن إختيار خدماتك إستخدم موقع Fiverr و إبحث عن خدماتك في نفس مجالك ، وقم بترجمتها بطريقة سليمة وعدل عليه وإعرضها في خمسات ، ركز مع مجتمع خمسات فهو سر اللعبه ، إهتم بطلبات المشتريين و أنشئ خدمات لتنفيذ طلباتهم ، إعرض خدماتك علي المشترين في المجتمع في مواضيعهم لطلب خدمة معينه ، وتذكر ان عرضك لخدماتك في المجتمع في شكل موضوع جديد يعتبر مخالفا لشروط الموقع وقد يعرض للحظر ، إن إتبعت ما سبق ستكون وضعت قدميك علي أول سلم النجاح في موقع خمسات ، ثم بعد ذلك ستجد الطلبات تأتيك علي خدماتك بدون تسويق لها فهي ستتصدر المقدمة بلا شك .

نصائح أخيره

في هذة الجزئية من الكتاب سأتحدث معك عزيزي عن بعض النصائح التي تود ان تتبعها في طريق العمل الحر و بلا شك ستكون عونا لك ، و هي عن كيفيه استغلال العمل الحر جيدا ، حيث ان العمل الحر له مميزات وعيوب ومن مميزات العمل الحر ، ان قاعده العملاء لديك ستكون كبيره جدا لن تقتصر فقط علي اهل منطقتك او علي اهل بلدك ، بل هي قاعده كبيرة تشمل كل دول العالم فمن الممكن و أنت في السعودية مثلا ان تنجز عملا لشركة أو شخص في السويد أو في ألمانيا او حتي روسيا ، كل ذلك يترتب علي جوده عملك وطرق تسويقك لخدماتك ومنتجاتك ، لذلك عزيزي أنصحك بأن تركز علي السوق الأوربية في العمل الحر و أعرض خدماتك علي المواقع الأجنبية السابق سردها في الصفحات السابقه ، و بهذا انت ترفع دخلك من مستوي الي مستوي اعلي منه ، و إهتم بأن لا تتحدث مع اي عميل معك ان اي خلاف ديني أو عرقي او سياسي ، لتلافي حدوث مشاكل قد تعرقل أعمالك لذلك اهتم بعملك فقط ولا تتحدث في شئ غيره .

أسرار البيع

في هذة الجزئية من الكتاب ، ستحدث كثيرا عن البيع واسرارة ، و مجموعه من خلاصات خبرات رجال المبيعات المشهورين ، و ايضا خلاصات خبرتي في البيع الإلكتروني ، و التعامل مع العملاء و تكوين قاعده عملاء دائمة ، ومشتربين دائمين ، و قد تحتاج لقراءة عشرات الكتب لإستخلاصها و معرفتها ، اضعها بين يديك في هذا الكتاب الصغير ، كل ما يهمنا هنا هو العميل الخاص بك كيف تتعامل معه و كيف تتواصل معه وكيف تحافظ عليه و كيف تبيع له كل منتجاتك و أن لم يكن يحتاجها ، اسرار كثيرة جدا .

كيف تكون بائع محترف و تكسب ثقه عملاءك

اهم ما سأبدا به هو كن مستمع جيد ولا تكن ثرثارا كثير الكلام بدون سبب ، هناك انواع كثرة من العملاء و يجب عليك تتقن التعامل مع كل نوع لتكون شخصا ناجحا ، عليك ان تعرف ما هو الذي تبيعه تماما ، وتعرف خباياه و طرق استخدامه و كل ما هو دقيق عن منتجك ، لان العميل قد يسالك عن كل شئ في المنتج قبل شراءة و هذا حقه بالطبع .

عندما تتعامل مع عميل ويسألك عن منتجك ، الآن انت عليك ان تشرح كل شئ عن منتجك و تجيب علي كل اسئلة العميل ، ايا كانت المدة التي ستقضيها لتشرح للعميل (دقيقه – ساعه – يوم) دائما اهتم ان تتحدث مع العميل بشكل لائق و أن تبني علاقه جيدة مع عميلك ، اجعل عميلك يثق بك ويثق في قدراتك و اجعل المصداقيه اساس العلاقة ، فهذا يقوي من فرصك بيعك دائما كن صريحا دائما و اشرح لعميلك كل شئ ، وان احسست انك لن تستطيع اداء المهمه انسحب برفق ، و ضع للعميل الأسباب الحقيقيه للإنسحاب فهذا يجعله يثق فيك ، ومن الممكن ان يعود مرة اخري ليطلب خدمتك ، فلا تقلق العلاقه المبنيه علي المصداقيه لا تنقطع بسهولة .

اهتم ان تحل للعميل كل مشاكله حول منتجك او خدمتك لا تجعله يذهب متزمرا منك ، او يكون غير راضي عن ادائك ، دائما حاول ان تحل كل شئ ، ولا تجعل العميل يذهب و هو في باله اي مشاكل عن خدمتك او منتجك ، وانتبه لذلك لان العميل يعتبر هذة بداية لشراكه وعلاقة متميزة .

ستعرف من خلال تعاملاتك في المستقبل مع العملاء ان العميل الذي يتسائل عن ما تقدمه من خدمات أخري او تبيعه من منتجات ، فهو بهذة الأسئلة انتقل من مرحله عدم الثقه الي مرحلة الثقه فيك ، ولذلك هو يريد تجربة اعمالك ، وستصبح دائما في بالة عندما يقع في مشكلة ، و يجد نفسه حائرا لن يتردد في الإتصال بك و يطلب مساعدتك ، بل احيانا عندما يثق فيك عميل لدرجه كبيرة ، يطلب منك احيانا اعمال خارج مجال مهاراتك و يطلب منك تنفيذها ، سيكون ممتنا جدا عندما توافق علي عملها ، و ينتظر عليك حتي ان لم تؤديها بالشكل المطلوب و هذا ما اتوقعه لكنه سوف ينتظر منك ان تؤدي المهمه و إن طال الوقت ، هذا ما يسمي بالثقه ، لذلك ان كنت تقدر فقم بالمهمة و ان كانت خارج نطاقك تماما انصحة بالشخص المناسب .

في طريقه التواصل مع عميلك ، حاول ان تتواصل مع العميل بالطريقة التي يطلبها هو او يحبها لا تتواصل بالطريقة التي تحبها انت ، احيانا يطلب منك العميل التواصل عبر الهاتف مثلا ، و انت لا تحب الهاتف أنصحك في هذة الحاله ان ترضي عميلك و تتواصل معه بطريقته المفضلة ، و اعلم جيدا ان في حاله تواصلك مع العميله بطريقته المفضلة في التواصل فهذا يؤثر علي قوة العلاقة بينك وبين العميل بالإيجاب و ستلاحظ ذلك بعد فترة .

في بعض الأحيان و هذا ايضا يعتمد علي نوع منتجك ، سيتوجب عليك بناء علاقه ثقه بينك و بين العميل اولا قبل ان تبيع بيعتك الأولي له ، و إعلم ان البائع المحترف يبني الثقه اولا قبل بيعه اي شئ لعملاءة .

احاينا يتسرع البائع مع عملاء لن يشتروا خدماته مطلقا علي مر الزمن ، لأنها لن تفيدهم في اي شئ ، و يبقي البائع يضيع وقته في الحوار مع عميل من هذا النوع ، و يمر زمن طويل ويضيع

من وقت البائع الكثير ، لذلك عليك ان تتاكد من العميل ، هل منتجاتك ستفيده فعلا و في هذة الحاله قم بالتحاور معه وتحدث كما تشاء واطل الشرح كما تريد .
لا تتوقع مثلا ان تبيع لشخص نسخه من برنامج صغير انت صنعته مقابل مليون دولار ، المقصد لا تسرف في توقعاتك للعمل ، انهي العمل كما هو مطلوب و اطلب حقك كما تريد ، اجعل هدفك دائما الحصول علي عميل راضٍ ، ولتحقق ذلك يجب عليك تحديد اهدافك الشخصية بدقه و إلتزام ، هذا سيأخذ مجهود كبير في البداية لكنه سيتحكم في النتائج الايجابيه التي ستحقها فيما بعد بإذن الله .
حاول ان تجد الطريقه السليمة لتتواصل مع عميلك ، فلنفرض مثلا ان عميلا ما وعدك بشراء منتج من منتجاتك و لكنه تأخر عليك في الرد و انت تجده اونلاين في قائمة اصدقاءك او عملاءك مثلا ، لا تكن مزعجا قدر انشغاله ، ولكن اذهب اليه بالطريقه الصحيحه ، قل له انه يوجد عرض علي المنتج اليوم و يمكنه شراءة بخصم معين و لفترة محدودة ، اعرض عليه ان المنتج الذي يريد شراءة مع منتج آخر مجانا ، و بهذه الطريقه انت لا تزعجه بل ستجد لنفسك مبررا لتتحدث معه وهو ايضا سيفهم ذلك ، استخدم ذلك بعنايه شديدة ولا تفرط به .
اهتم بالتسويق لنفسك في مواقع التواصل الإلكتروني ، تويتر ، فيس بوك ، الجروبات الخاصه بالفيس بوك ستجل منها عشرات العملاء بالتأكيد هذا بالإعتماد علي قائمة اعمالك السابقه ، استخدم جروبات الياهو ايضا ، فقط اهتم بالتسويق و لا تضيع فرصه يمكن ان تسوق لنفسك فيها ، و سأكتب دليلا للتسويق ان شاء الله في الفترة القادمة ، لذلك بعد قراءة هذا السطر ، تواصل معي عبر الإيميل تبلغني فيه انك تريد دليل التسويق .
لا تكن من ذوي الحساسيه الذائدة ، الحساسية الذادة في العمل من سمات الفاشلين ، وهي تعتبر اول معوقات النجاح و البيع لا تهتم بأقوال عميل الغير مرغوبه احيانا ، او تصرفاته بشكل عام بل اهتم بصلب الموضوع انت لديك منتج و تريد بيعه فقط ، وستواجه المشاكل بالتأكيد فلا تتحسس من ذلك .
استعد دائما للتعامل مع اي نوع من البشر ، ستتعامل في حياتك المهنيه مع انواع كثيرة من البشر ، البخيل و المتزاكي و المتردد و ايضا الغير راضي ، حاول ان تجد لنفسك اسلوب ، لتتحدث به مع عملاءك كلهم ، ولتضع لنفسك الطريقه اللازمة للتعامل مع كل نوع ، بل انصحك بتدوينها لتتذكرها دائما ، عموما كن مستعدا للجميع .
اهتم بتعليقات العملاء علي منتجك او خدمتك ، اهتم بسلوكه عند شراء منتجك ، و عليك كمحترف ان تعرف لماذا يقبل الناس علي شراء منتج معين و يتركون منتج آخر ، كيف يفكر عميلك قبل ان يقرر الشراء ، ان معرفتك لكل هذا ستمكنك من بناء خطة تسويق جيدة و ستستغل ذلك في رفع نسبه مبيعاتك .
اهتم دائما ان تطور نفسك في مجالك اقراء كثيرا في مجالك لتصبح شخصا ناجحا فيه ، و لتبني قاعدة معلومات كبيره تستخدمها في اثناء حديثك مع عملاءك ، و لن تصبح محترفا في مجال معين دون اكتساب المهارات الخاصة به و تطويرها علي مر الوقت ، تختلف هذة المهارات بين منتج و آخر او خدمة و أخري .
تعامل بشافيه و صدق دائما مع عملاءك و لا تكذب علي اي عميل عندك أو تضلله أو تضيع وقته بالحجج الكاذبة ، هذا يؤثر علي نجاحك بشكل غير ملحوظ ، بعض العملاء سيكتشفون هذا مع

الوقت وتصبح سمعتك سيئة ، و البعض الأخر سيتردد في التعامل معك مع أول حجة أو تأخرك في موعد معين ، لذلك عليك دائما عدم اخفاء الحقيقة و إظهار كل شئ للعميل ، وهناك بعض العملاء أيضا لا يقولون الحقيقة فعليك ان تكتشف ذلك حتي لا يضيعوا وقتك و تهدر جهدك دون فائدة .
في أثناء العمل اهتم دائما بعمل جدول لتسجيل عملاءك وضع لكل عميل بياناته الخاصه ، و كذلك اسم مشروعه و مواعد التواصل معه المتفق عليها ، ولا تجعل عملك عشوائيا لأن ترتيب الأمور يوفر 20% من مجهوداتك و و قتك كحد أدني .
في اكثر الأحيان يتعجل البائع بأن يحاول أني ينهي الصفقه من المقابله الاولي او المكالمة الاولي ، لا فعليك أولا ان تبني الثقه اللازمة ، ثم بعد ذلك تفكر في كيفيه اتمام الصفقه مع عميلك الجديد ، لذلك لا تكن مستعجلا .
لتشعر عميلك انك متحمس للعمل يجب عليك ان تشير لذلك في مكالمتك معه بالقول أو بالفعل او بأي طريقه تجد انها مناسبه ، فأنت بهذا تكسب ثقه عمليك اكثر و تشعره انك شخص جاد في العمل و تريد ان تعطيه المزيد من خبراتك ، و توفر له ما يريد بدقه وإحترافيه ، وبذلك انت ترفع مستوي ثقه العميل فيك و هذا هو المطلوب .
يجب ان تدرب نفسك ان تتعامل مع كل الاحداث التي يمكن ان تحصل لك اثناء عملك ، او اثناء اتفاقك مع عميل جديد علي سبيل المثال الإعتراض علي رأيك أو عدم قبوله ، عليك معرفه الطريقه لتفادي ذلك و لا تشعر بالحساسيه الزائدة لهذا الأمر ، بل تفادى دائما حدوث مثل تلك الحوادث ، و تعامل مع إعتراضات العميل بخطة ذهنية مسبقه الدراسة و لا تتوقع ان يقبل العميل منك كل ما تقوله .
أعطي العميل الفرصه في الكلام ، و إسمح له ان يشرح لك طلبه ، لا تجعل حماسك يغطي علي ذلك ، لأن ذلك قد يعطي للعميل فكرة سيئة عنك و عن منتجك و لتفادي مثل هذة الأمور اجعل العميل يتحدث و انتظر ان ينتهي من كلامه ثم بعد ذلك وجه له الأسئلة اللازمة ، حاول ان تجعل جملك قصيرة لتعطي له فرصة اكثر في الكلام و التعبير عن طلبه ، فرضاء العميل يعطي الثقه و هذا هو المطلوب .
لا تنسي نفسك عليك تطوير نفسك دائما ، بعد فترة من العمل استرح قليلا ، و اعد قراءة بعض الكتب اللازمة لتطوير نفسك او حتي اعد قراءة هذا الكتاب مرة أخري ، قد تكون في حاجة لتنضم لدورة تدريبيه معينه لذلك لا تحرم نفسك من مثل هذة الأمور ، لأن هذا يرفع من مستواك كبائع .
عندما تعرض منتجك للعميل تكلم معه عن مميزات المنتج ، و خصائصة ،و وظائفه امدح منتجك ، أظهر مناطق القوه فيه ، و ضح للمشتري انه سوف يستفيد حقا من المنتج ، ولن يضيع نقوده علي لا شئ ، ثم في النهايه قل له السعر ، اجعل الحديث عن التكاليف والأسعار آخر شئ ، فهذا يعطي للعميل ثقه اكبر انك تهتم بالعميل نفسه وليس بأمواله .
هناك طريقه جميله جدا يمكنك استخدماها سبق و أن قراءتها في إحدي الكتب الغربيه ، تسجيلك لعمليات البيع الخاصة بك في اوقاتها و تواريخها بدقه ، يوفر عليك الكثير من العناء ، فأنت بهذة الطريقة تعرف علي مدار السنه مواسم العمل ، مواسم الشراء لمنتجك ، متي ارتفعت المبيعات و متي انخفضت ، سلوك المستهلين نحو منتجك ورغابتهم في إقتناءة كل شئ ، سجل كل شئ بدقة و تأكد أنك ستستفاد .

عمليه التواصل بينك وبين العميل إجعلها إيجابيه ، و عمليه التواصل اثناء عرضك لمنتجك و اثناء الاتفاق علي صفقة ما ، لا تكون إيجابيه إلا اذا كنت مستمعا جيدا ، لذلك اجعل العميل يخبرك بكل ما يريد أولا ، ثم بعد ذلك اخبر العميل بكل ما تريد ، إجعل هذا مبدأءك .
قبل ان تبدأ في عرض منتجك للبيع عليك جيدا ان تدرس منتجك جيدا ، واحصل علي كل المعلومات اللازمة عن منتجك ، لان حصولك علي المعلومات المناسبه لمنتجك هو النقطه الأهم من عرضك للمنتج نفسه ، بل استعد و كن جاهزا للرد علي استفسارات العميل في اي شئ يسأله عن منتجك .
لا تهتم بأي شئ شخصي اثناء العمل ، لا تهتم بالسن مثلا فارق السن بينك و بين العميل ، او فارق السن بينك وبين زملاءك ، او منافسيك ، لا تجعل كل هذا يشغل بالك ، بل فقط ركز في عملك و شغلك وانتاجك .
اثناء عرضك لمنتج كن رجل موضوعي و تحدث عن منتجك فقط لا تتحدث عن اي شئ غير المنتج مثلا شركات منافسه منتجات اخري ، لا تنسحب الي مثل هذة المواضيع اثناء عرضك لمنتجك .
عامل عملاءك معامله تشير الي الإهتمام ، اجعل نفس المستوي مع كل عملاءك لا تفضل شخصا عن الآخر في التعامل ، ان لا تدري من سيشتري بالفعل منك ، لذلك كنت وسطيا و عامل الجميع بنفس القدر من الإهتمام ، لا تسمح لنفسك بالإهتمام بعميل و إهمال آخر ، التفاوض شئ مهم جدا لكن اعمل دائما علي كسب العميل و ثقته شخصيا ولا تهتم بالصفقه نفسها ، الناجحون هم من يهتمون بالعميل وليس بالصفقه نفسها ، يفقد بائع الصفقه عملاءة فيما بعد ويفقد سمعته .
لا تكن من النوع الحساس الزائد عن الحد تقبل من العميل آراءة عن منتجك او مشروعك او فكرتك او اي شئ تقدمة له ، بعض العملاء يجهلون الكثير و الكثير من الأمور الخاصه بأي منتج ، لذلك دورك هنا هو تنبيه العميل ، وشرح له الناقص عنده من معلومات ، لا تمارس دور المدافع عن نفسك او منتجك بل كنت صبورا و إهتم بان تناقش العميل ، و تقدم له المعلومات والحقائق ما تجعله يغير رأية و موقفه من الأمر المختلف عليه .

كيف تحصل على عملاء متجددين

الحصول علي العملاء ليس بالشئ الصعب كما يعتقد البعض ، عليك فقط ان تتحلي بالصبر و العزيمة و تكون مستعدا دائما لتلقي عميلك الأول او عميلك التالي ، لا تجعل اي شئ يضايقك اثناء مقابلتك مع عميلك ، و حاول دائما ان تكون متوازن في الكلام ، ولا تجعلك تقلباتك المزاجية تسيطر عليك في اول مقابله او مكالمة او اتصال الكتروني ، خصوصا لأنه كما نعرف الإنطباع الأول يدوم لفترة طويلة ، و أيضا دائما حاول ان تكون علي تواصل دائم مع عملاءك القدامي ، إنشر لهم خدماتك الجديدة و اعرض عليهم عروض بخصوص الخدمة التي اشتروها منك ذكرهم بنفسك من فترة لفترة هذا يطمئنهم ، ويجعلهم يسوقون لك دون ان تتعب نفسك ، تخيل عميل مرتاح في التعامل معك و جاء شخص صديقه يسأله عن منتجه من اين اشتراه ، لا تقلق فهو بكل بساطة سيشير إليك ، انه يثق بك بل سيحكى لصديقة عن موقف يجعله يثق بك و يصر علي التعامل معك .

اهتم بزملاءك و انشر لهم علي ايميلك خدماتك الجديدة لعل ذلك يكون سبب في التعاون وجلب المزيد من العملاء ، تخيل زميل لك في العمل و ارسلت له خدمة و قد طلبها شخص منه ، بدون شك سيشير اليك لانه يعرفك ويعرف مستواك .

دائما اهتم ان ترضي العميل ، و اسئلة بعد انتهاء الخدمه هل هو راضي عنها ، و خذ منه شهادة بأنه راضي عن الخدمة ، اقراء شهادات عملاءك عنك كل فترة زمنية ، هذا يعطيك نوع من الحماس و الإندفاع ، في حاله احسست بحالة من الملل او التعب سيكون هذا خير علاجٍ سريع .

أهتم بالهدايا علي نفس نهج منتجك ، كالمشورات المجانيه ، او ان تعرض علي عملاءك انك مستعدا لعمل اي شئ مجانيى تقديرا و احترام له ، او ذكره بموعد مثلا اخر مرة تعاملنا فيها كان منذ شهر كزا و لهذا اقدم لك هدية كزا و كزا ، اهتم ان تثير تلك الذكريات كل فترة ، سينفعك هذا في ان تجلب المزيد من العملاء .

كل فترة زمنية حددها أسبوع مثلا إتصل بكل عملاءك الحاليين و القدامي ، إن كان هناك خدمات يريدون منك تأديتها ، او ان كانو يريدون اي دعم فني لمنتجك او اي شئ من هذا القبيل هذا يثبت الثثقه ، ويعيد إحياء الفكرة عند عميلك انه يوجد شخص دائما مستعد للمساعدة .

إهتم ثم إهتم بعميلك لا تدعه ينتظرك كثيرا خصوصا عند المقابله الأول فهذا يؤثر علي نفسيه العميل و يجعله يضع بعض الإفتراضات انك لن ترد عليه في حاله حدوث مشكلة او انك ستهمله بعد حصولك علي مبلغ الخدمة ، لذلك أشعر العميل انك موجود من أجل تأديه الخدمه و مستعد للرد عليه في كل اسئلتة فورا دون تأخير ، لا تسمح لنفس أن تعطيه اي اعذار في المرة الأولي خصوصا اذا كان صاحب خبرة في الشراء و التعامل سيخيل له بسرعه انك غير جاهز او غير جاد للعمل .

عند مشاركتك في اي مكان سواء فيس بوك او تويتر او منتدي دائما ضع توقيعك بيانات اتصال خاصة بك ، أرقامك و موقعك و إيميلك ، اهتم بالإنضمام لمجموعات الفيس بوك و ابدأ بنشر مواضيع قصيرة ، و أشر في نهاية الموضوع الي موقعك و خدماتك .

شارك في المنتديات و المدونات و رد علي الإستفسارات ، واشر بتوقيعك الي موقعك وصفحتك و خدماتك ، اهتم بذلك كثيرا ، إنشر خدماتك علي المواقع و الأدله ، الأماكن الموجود فيها الزوار بكثرة هي أدلة المواقع والمنتديات ، بغض النظر عن كمية زوار الفيس بوك لكن نصيبك الأكبر سيكون من المنتديات و المدونات .

قدم نفسك بطريقة تميزك

كثيرا من الأشخاص العاملين لا يهتمون بالعميل من اللحظة الأولي ، وكما نبهت من قبل بل و كما نعرف جميعا الإنطباع الأول يدوم ، لذلك إهتم بتقديم نفسك بطريقة مميزة لعميلك الجديد ، يمكنك ان توقف كل محادثاتك و مكالمالتك لمدة عشر دقائق مع كل من حولك ، فقط إطلب ذلك و بهدوء ، إبدأ في الإصغاء للعميل الجديد ، وإهتم بما يقولة ، تحدث معه عن مشروعه او طلبه بالكامل ، اهتم بكل جزئية كأنها اهم شئ في المشروع ، ركز علي كل شئ ، دائما كن موضوعياً وتحدث عن كل النقاط ولا تهمل شيئا عندما يسألك العميل عن اكثر من شئ أجب علي كل جزء في السؤال بدقة .

عندما تتحدث مع عميلك الجديد إحرص علي ان تتعرف عليه جيدا في البداية ، إعرف طبيعه عمله و وظيفته ان أراد إخبارك بذلك ، تحدث معه في اشياء خارج العميل قليلا ، فهذا يبعث روح من التآلف ، و يزيد من معرفتك في طريقه التعامل معه ، وكيف سيكون الحديث بينكما ، الفكرة كلها ستعتمد علي انك ستكون لديك بعض المعلومات البسيطة لترتب أفكارك ، وستفيدك في معرفه كيف ستتعامل مع هذا النوع من الشخصيات .

إحرص في المرة الأولي ان تقدم نفسك جيدا ، إجمع أعمالك الهامه و الكبيرة التي أديتها ، قدمها له بأسلوب لائق بمستوي الحديث الإحترافي ، في حالة طلب العميل كمثال تصميم لبانر إعلاني ، إعرض عليه أعمالك في هذا المجال او يريد ان تكتب له مقالا اعرض عليه اقوي مقالاتك التي كتبتها و حصلت علي أرآء إيجابية عليها ، إهتم بتلك التفاصيل فهذا ما سيجعل العميل يثق بك ، اهتم فقط بالمجال الذي طلبه منك ، ولا تشتت أفكارة .

سعر خدمتك مهم جدا ان تحددة ، دائما ضع حد ادني لسعرك لا تأخذ عمل بسعر قليل جدا لترضي عميلا ما ، بل اخبرة ان هذا السعر سيؤثر علي جودة العمل ، ضع سعرا مناسبا لساعه مجهودك الشخصي ، واحسب اي عمل كم ساعه سياخذ تقريبا ، ثم بعد ذلك حدد تكلفه مشروع ما علي اساس عدد الساعات اللازمة لعمله ، ستكون دقيقا بهذة الطريقه ويمكنك ان تخصم او تزيد السعر كما تريد ، بهذة الطريقه ستكون دقيقا جدا في عمليه تسعير خدمتك او منتجكك ، حول موضوع الاسعار لا ترفع سعر مشروع ما لانك تعرف ان صاحب المشروع ميسور الحال او ما شابه ، هذا يشعره انك شخص طماع وتريد المال فقط ، و بنسبة كبيرة سيفكر في ان يترك العمل معك و يذهب ليطلب العمل من شخص آخر ، لذلك اهتم ان تكون متوازنا في هذا الشأن .

كنوع من الدعايا قدم خدمات مجانية مع خدماتك الاصلية ، بدون ان ترفع سعر الخدمة كنوع من المحافظة علي العميل ، و لكسب المزيد من الثقه ، لكن انتبه لا تقدم اكثر من خدمة او خدمتين مجانيتين ، لشخص واحد لانه قد يستخدم ذلك بالطريقة السيئة ، و يفكر في ان يستغلك لتأدية المزيد من الخدمات بدون مقابل و ستصبح في وضع محرج جدا ، بل خذ حقك و أعطه حقه .

في بداية معاملتك مع عميلك الجديد ، اهتم كثيرا بالميعاد لا تتأخر ، ولا تقدم اعذارا لتأجيل الموعد او لتأجيل الحديث بل اجعل اول مقابله بينك و بينه كأنها اهم مقابله في حياتك و اشعرة انك ستؤدي المطلوب بدقه و التزام ، اهتمامك بالمواعيد يثيد من ثقه الشخص بك ، و اثناء الحديث حاول ان تنهي الموضوع و تنهي اللقاء ثم بعد ذلك تذهب لا تذهب و تتركة بدون انهاء المقابله .

مبادئ النجاح في البيع

عمليه البيع و التخابر مع عميلك هي في نظري كالعمليه الجراحية التي يقوم بها طبيب في مستشفي جراحة يمكنك ان تنجح في عمليتك ، و تأخذ صيتا قويا وتستطيع ان تحصل علي المزيد من الشهرة و النجاح ، و في السطور المتتالية ستجد المزيد و المزيد من النصائح و اللوائح المهمه لإتباعها لتصبح بائعا عندة المبادئ اللازمة و الأساسية لتحقيق نجاحات باهرة في مجال عملة.
دائما كن شخصا شجاعا اهتم بالعمل ثابر و كن مجتهدا مهتم بتفاصيل عملك ، زيد من التسويق لتزيد من مبيعاتك ، اجعل هذا هدفا لك دائما و لا تتكاسل عنه او تتأخر ، ادرك انك تحتاج الي خطوات قوية جدا لتحقيق ذلك .
إهتم بالإستطلاعات و الأبحاث و إقراء كثيرا ، إهتم بإحصائيات المواقع الكبيرة التي تدرس سلوكيات المستخدمين لتعرف ما هي الطريقه و ماهى المنتجات التي تستطيع تسويقها وبيعها بسرعه .
من اسباب النجاح الحقيقية هي التوكل علي الله سبحانة و تعالي في كل أمور العمل ، وعدم التكاسل عن أداء الفروض الدينية ، لان هذا يؤثر كثيرا و بشكل كبير علي انتاجك و علي ارباحك بخصوص العمل ، وعلي التوفيق في مشروع او عدم التوفيق به .
آمن بقدراتك و قدرتك علي العمل و دوما تمسك بحالتك الذهنيه الإيجابية التي انت من خلالها قادر علي تحقيق الكثير ركز علي كل قدراتك و علي تحقيق نجاح آمن بمنتجاتك و خدماتك شجع نفسك دائما و تذكر ان تطور نفسك وعلي قدر ما تنفق من المال لتطوير لنفسك سيعود عليك هذا بالفائدة.
دائما ركز ان يكون لديك هدف واحد كبير ، وإهتم بتحقيق هذا الهدف بكل ما عندك من طاقه و الطريقه الصحيحه هي تقسيم هذا الهدف الكبير الي عدة اهداف صغيرة ، ثم إهتم بتحقيق كل هدف صغير على حدى ستجد نفسك بسهولة حصلت على ما تريد .
كن منفتحا و استعد للمخاطرة بالأشياء الجديدة و ارتكاب الاخطاء الغير مقصودة ، هذة تجارب ان تخوضها ويمكنك ان تتعلم من تجاربك الفاشلة او الناجحة المهم ان يكون لك تجارب ، دائما اعرف انه لا يوجد اي مشروع او فكرة حصلت في هذا العالم بدون ان يكون لها مخاطر .
ابتعد عن الأشخاص التافهين و الحاقدين ، وتجاهلهم بكل الطرق ، ستجد في طريقك دائما أعداء النجاح ، الذين لا يرضون نجاحا لأي شخص ، يحاولن مطاردته في كل مكان حتي علي حسابك الشخصي و ايميلة بكلمات ليس لها معني وليس لها من اصل ، ليس لهم سوي ان يثبطوا عزيمتك ويجعلونك تشعر انك لا تستطيع ان تفعل شيئا فقط كن جاهزا لهذا و استعد لهم ، و تجهالهم فورا ولا تعطهم اي اهتمام.
استثمر نقودك بالطريقة التي تراها مناسبه ، دائما اهتم بإستثمار النقود فهناك فرق بين الإستثمار والصرف ، ساخوض في هذا حديثا قصيرا ، في كتب التجارة هناك مصطلحان هما : الخصوم ، و الأصول ، الأشخاص المهتمين دائما بالنجاح و المهتمين دائما بتحقيق مبيعات اكثر و ارباح اكثر هم الأشخاص الذين ينفقون نسبة كبيرة من اموالهم في شراء الأصول و الفرق بين الكلمتين هو ان الخصوم هي الأشياء التي تنفق فيها مالك بلا عودة مثل الأكل و الشرب و الإيجار ، اما الأصول هي الاشياء التي تنفق بها اموالك وهي بالتالي تعود عليك بالمزيد من الاموال مثل شراء

قطعه ارض او شراء شقه او ما الي ذلك عليك فقط بإيجاد شيئا مناسبا علي قدر ارباحك لتستفيد من هذة الخطة لانه لا يوجد شئ ولد كبيرا ، البرج علي قدر طولة وحجمة هو في الأصل مجموعه من الأحجرة الصغيرة ، ولا تنسي الإستثمار مع الله انفق في سبيل الله من ارباحك حتي يبارك لك الله فيها .
دائما اهتم ان يكون لك اصدقاء يساندوك في العمل ، اشخاص يكونوا معك في نفس الطريق ، لتساعدوا بعضكم البعض من اجل الوصول الي احلامكم .
اهتم ان تحل المشاكل التي تعرقل طريقك دائما ، تذكر ان مقدرتك علي حل المشاكل التي تقف في وجهك كلما اصبح طريق تحقيق النجاح اسهل و اصبحت كل العقبات لا تمثل شيئا مضراً علي مسارك ، لذلك اهتم بتلك المهارات جيدا .
اغتنم كل الفرص التي يمكن ان تكون في طريقك مقابله مهمه مثل اجتماع هام ندوة ، حفل افتتاح حاول ان تجعل هذا سببا في نجاحك اطبع مطبوعات لخدماتك التي تقدمها علي الإنترنت ، وزعها بشكل لائق عليهم تعرف علي الأشخاص في الإجتماع او الحفله ، المصادفه مهمة إستغلها ، ستظهر لك الفرص بإستمرار استثمرها دائما .
المسؤولية من الأشياء الهامة و يجب عليك ان تتحمل المسؤولية ، لا تكن شخص متاكسلا عن اداء مهامك اليومية ، او خطتك الإسبوعيه ، اهتم وركز علي ما تفعله فقط ولا تشتت نفسك بكل الأفكار في النهاية لن تحصل علي شئ بل ستجد نفسك في مكانك مع مجموعه من الأعمال الغير مكتملة والتي هي بدون فائدة ، خذ قرارتك بنفسك و توقف عن لوم الآخرين و تحمليهم مسؤولية أخطاءك ، و لا تقف مكانك التحرك و المبادرة هم فقط ما سيعودوا عليك بالمنفعه .
واخيرا تذكر ان اكبر خطوة او عقبة امام النجاح هى (انت) فركز على تطوير ادائك من خلال تطوير ذاتك وتذكر بان هناك فرق كبير مابين معرفة ماينبغى عمله وبين القيام به فعلا .

نصائح و أقوال أخيرة

اثناء عمليات البيع ستحدث لك بعض المواقف و المشاكل التي عليك تتخطاها لتكمل مشوارك بنجاح ، و حتي لا تنخدع لانة يوجد بعض العملاء السيئين يستغلون تلك الفرص و يستغلون الاخوة العاملين عملا حرا بطريقة سيئة.
بعض العملاء يقول لك كن شريكي في العمل ، او سأدفع لك بعد ان انجح مباشرة و احصل علي اول ربح لي ، لا تصدق هذا فهذا خطأ كبير ، بعد الأرباح سينساك العميل فورا ويتكاسل عن الوفاء بوعدة معك بارجاع لك حقوقك المالية ، لذلك لا انصحك بالاستماع الي مثل هذة التفاصيل .
لا تجعل العميل يخدعك بقوله هذا مشروع صغير سينتهي بسرعه ، لن يأخذ مجهودا كبيرا و هو بكل ذلك يحاول التقليل من التكاليف و السعر ، و الانتقاص من حقك في تكاليف المشروع .
فكر دائما فيما لا تعرفه، وفيما لا تقرأه، وفي من لا تلازمه و تصادقه، و في من سوف يخرجك من دائرة ما اعتدت على عمله، وأخيرا في من سوف يكون ذا تأثير كبير عليك، وفيما سيدفعك إلى تغيير كثير من عاداتك وأفكارك المعلبة ونظرياتك الجاهزة.
ابحث عن طرق للتعبير عن شخصيتك بشكل جيد، محاولاً استثمار خصالك الشخصية بطريقة فعالة ، إن طريقة تعبئة وتغليف منتجك أو اسلوبك في عرض خدماتك ما هي إلا وسيلتك السريعة للجذب والإغراء، فهي أداة جذابة لتسهيل اتخاذ قرار الشراء. ابحث عن النجوم في مجتمعك وصناعتك وقلد أفضل ما فيهم من أساليب عرض.
من السهل أن تقرر ما تريد أن تفعل، ولكن من الصعب أن تقرر ما لا تريد أن تفعل ، لذلك اهتم بعملك جيدا و حاول ان تقرر القرارات الصحيحة و السليمة ، المشروع الفردي والتفكير المستقل يعتبر أسلوبا للحياة، وتعبيرا عن الذات وما يعتبره الإنسان ذا قيمة خاصة، أو ذا معنى عميقا.
الناس الذي يفشلون نوعان: نوع يبالغ في استخدام القوة حتى يفلت زمام الأمور من يده، و نوع لا يجرؤ على استخدام القوة فلا يتمكن من الإمساك بالزمام أبدا فجد لنفسك مكانا صحيحا .

Abdo04590@gmail.com
00201112654678
www.fb.com/abdo04590
Skype:abdo04590